

POTENCIAL COMERCIAL®

“Potencial Comercial®” mide los criterios esenciales para el éxito de los buenos vendedores.

LOS PUNTOS FUERTES DE ESTA PRUEBA

- ✓ Elimina errores costosos
- | Reducir el tiempo de reclutamiento
- | Identificar el verdadero talento
- | Asegura tus decisiones estratégicas
- | Construye un equipo de alto rendimiento
- | Promociona tu marca empleadora

BENEFICIOS

Potencial Comercial® es la herramienta de referencia para **reclutadores**, **gerentes de RR. HH.**, **gerentes de ventas** y **agencias de reclutamiento** que buscan **optimizar su selección de ventas** y **optimizar sus resultados de campo**. Mediante **análisis predictivos** y **científicamente validados**, esta prueba identifica con precisión **perfiles con alto potencial de ventas**, capaces de alcanzar un rendimiento rápido y sostenible.

Con una evaluación integral de **las habilidades de ventas**, **las habilidades interpersonales**, **las habilidades blandas** y **los conocimientos técnicos**, **reducirá los errores de selección**, **ahorrrará tiempo valioso** en sus procesos de reclutamiento y **maximizará el retorno de la inversión en RR. HH.** Esta prueba se convierte en una herramienta clave para **desarrollar una fuerza de ventas alineada con sus objetivos de crecimiento** y fortalecer su **marca empleadora**.

Al elegir **Potencial Comercial®**, elige una **solución estratégica** diseñada para abordar los complejos desafíos de **reclutar vendedores**, formar **equipos de ventas de alto rendimiento**, **capacitarlos**, optimizar **los costos de capacitación** y garantizar una **eficiencia comercial sostenible**. Una herramienta de RR. HH. inteligente, precisa, multilingüe, totalmente digital y lista para usar.

PSICOMETRÍA

Construcción de prueba:

Paquete : RRHH

Tipo de cuestionario: Normativo

Número de preguntas: +400

Tiempo de finalización: 50 minutos

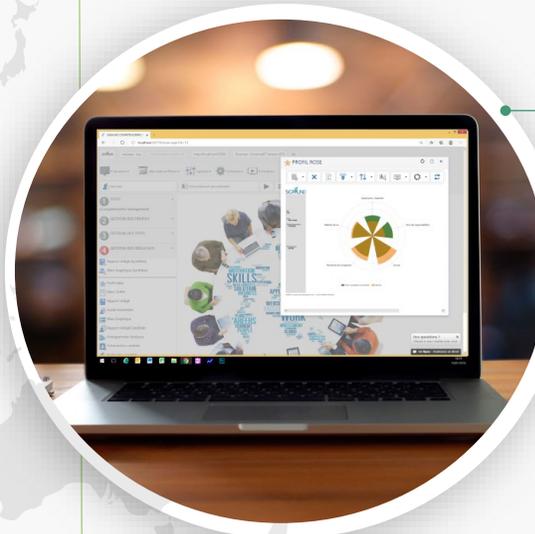
Validación de pruebas:

Doble validación externa

Validación interna, consistencia

Lealtad

Fiabilidad



Prueba



25 descripciones de puestos incluidas





DIMENSIONES Y CRITERIOS EVALUADOS

DIMENSIÓN PROFESIONAL

- **Capacidad de persuasión** e influencia
- Dominio de **las técnicas de negociación**
- **Gestión del estrés** en situaciones empresariales
- **Organización personal** y rigor en el seguimiento
- **del conocimiento** del producto y del mercado
- **Sentido didáctico** para explicar y convencer

DIMENSIÓN PERSONAL

- **Resistencia al fallo** y al rebote rápido
- **Confianza en sí mismo** y seguridad
- **Sentido de la realidad** y pragmatismo
- **Autocontrol** en situaciones difíciles
- **Originalidad de mente** y creatividad
- **Iniciativa** y toma de riesgos
- **Adaptabilidad** y flexibilidad
- **Fuerza de voluntad, perseverancia** y gusto por el desafío.
- **Sentido de competencia**

DIMENSIÓN TÉCNICA

Conocimiento y saber hacer de la profesión

DIMENSIÓN RELACIONAL

- **Facilidad de contacto** y rápida creación de un clima de confianza
- **Escucha activa** y comprensión de las necesidades del cliente
- **Capacidad de hablar en público** con impacto.
- Espíritu de equipo y cooperación

